

MODELOS DE DESARROLLO ECONÓMICO LATINOAMERICANO Y SHOCKS EXTERNOS: UNA REVISIÓN HISTÓRICA

por Andrés Artal Tur*

Resumen

El modelo de desarrollo económico que ha caracterizado a América Latina durante el pasado siglo presenta una evolución en el tiempo con varias etapas cuyas características han sido el reflejo de opciones ideológicas diferentes siempre ligadas al devenir de la coyuntura internacional. El presente trabajo se plantea realizar un repaso histórico de las características asociadas a dicho modelo de desarrollo latinoamericano a lo largo del siglo XX, teniendo presente que las causas subyacentes a los cambios observados en dicho modelo no son pocas y que, además, se encuentran todas ellas interrelacionadas. Sin embargo, y esta pretende ser la principal aportación de la presente investigación, se señala como principal factor desencadenante de la crisis en cada fase a la existencia de cambios significativos en el entorno económico internacional, los cuales han puesto al descubierto las inoperancias del modelo económico desarrollado, propiciando, así, el agotamiento del mismo.

Palabras clave: Desarrollo económico, Latinoamérica, shocks internacionales.

Abstract

Economic development strategies present an evolution in Latin American countries throughout the XXth century. Economic policies characterizing every individual period have derived from the ideological corpus leading every era, but what is more important for the analysis presented here, the collapse of every model of development has been due to the sharp changes occurred in the international economic environment. This is the hypothesis launched in this article that summarizes, through this scope, the last hundred years of Latin America economic history.

Keywords: Latin American countries, economic development, international shocks.

JEL classification: E6, N16, O11.

(*): Departamento de Economía, Facultad de CC. de la Empresa
Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT)
Campus de Alfonso XIII, 50
30203 Cartagena
Tel: 968 32 56 47
Fax: 968 32 57 81
E-mail: Andres.Artal@upct.es

MODELOS DE DESARROLLO ECONÓMICO LATINOAMERICANOS Y SHOCKS EXTERNOS: UNA REVISIÓN HISTÓRICA

Introducción

El modelo de desarrollo económico que ha caracterizado a América Latina durante el pasado siglo presenta una evolución en el tiempo con distintas etapas cuyas características han sido el reflejo de opciones ideológicas diferentes siempre ligadas al devenir de la coyuntura internacional. La primera etapa de la síntesis histórica que aquí presentamos posee una base económica ligada a las producciones agrícolas destinadas a la exportación y vendría heredada por las recién constituidas naciones latinoamericanas de finales del siglo XIX y principios del siglo XX. La nueva configuración política no supondrá un cambio significativo en la especialización productiva de dichas economías nacionales, caracterizándose su integración en la economía mundial por la continuidad del modelo económico colonial que entraría en crisis durante los años de la Gran Depresión.

En la segunda etapa el agotamiento del modelo exportador llevará a las naciones latinoamericanas a apostar por un modelo de desarrollo aut centrado como contrapartida al anterior modelo colonial-dependiente. A partir de los años 30 se asignará un papel clave a la vertiente interna de la demanda agregada como motor del crecimiento económico regional, optándose por incentivar la industrialización a través de la sustitución de las importaciones (ISI). Los primeros años de esta estrategia cosecharán un crecimiento económico significativo junto a cambios apreciables en la estructura económica latinoamericana aunque las características inherentes a este modelo de industrialización no permitirán el despliegue del conjunto de potencialidades asociadas a la misma, revelándose la estrechez del mercado, además de las ineficiencias derivadas en la asignación interna de los recursos en un contexto protegido, como los principales factores limitativos de esta experiencia.

En el último tercio del siglo XX un shock energético golpeará duramente a los países desarrollados lo que llevará a un nuevo cambio en las condiciones económicas internacionales, manifestándose así el agotamiento del modelo ISI.

La década de los 80 será una década de marcada crisis en el subcontinente latinoamericano, una era de convulsiones económicas, sociales y de pérdida de las libertades políticas por parte de la mayoría de estas naciones. No obstante, será también una época donde se van a sentar las bases del nuevo resurgir económico latinoamericano de la década de los 90, que estará basado en un modelo de inserción en la economía mundial caracterizado por la estabilización y el saneamiento económicos, lo que dará lugar a la instauración del denominado modelo de regionalismo abierto latinoamericano ante unas sociedades que irán, progresivamente, retornando hacia regímenes de democracia parlamentaria en lo que venimos a denominar como la tercera etapa del desarrollo económico latinoamericano.

El presente trabajo se plantea realizar un repaso histórico de las características asociadas al modelo de desarrollo latinoamericano a lo largo del siglo XX teniendo presente que las causas subyacentes a los cambios observados en dicho modelo no son pocas y que además se encuentran todas ellas interrelacionadas. Sin embargo, y esta pretende ser nuestra aportación, el factor desencadenante de la crisis en cada fase y aquel que propicia el lanzamiento de un nuevo enfoque en la posterior fase ha sido la existencia de cambios significativos en el entorno económico internacional, los cuales han puesto al descubierto las inoperancias del modelo económico desarrollado, propiciando el agotamiento del mismo.

La necesidad de integrarse en la economía internacional que siempre han manifestado los países en vías de desarrollo, las históricamente reclamadas reformas estructurales (sociales, económicas y políticas) tan necesarias para la consolidación de su despegue económico y la incapacidad de dichos países para sobreponerse a su dependencia de las antiguas metrópolis, o de los nuevos centros económicos mundiales, es una constante que se repite durante todo el siglo, observándose una apuesta decidida por mejorar estos factores limitativos del desarrollo de las sociedades latinoamericanas desde finales de la pasada centuria.¹

Esta síntesis histórica, dada la limitación de espacio existente, no se plantea como un repaso exhaustivo de la historia económica latinoamericana a lo largo del pasado siglo, sino más

bien tiene el interés de situar dicha experiencia en su justa perspectiva histórica, de cara a posibles recomendaciones útiles para el futuro de algunos países de la región.

Las contradicciones del modelo Agrario-Exportador

Las naciones latinoamericanas comienzan el siglo XX con una base económica heredada de su pasado colonial, ampliamente orientada hacia la producción y exportación de productos agrícolas y alimentarios. En estos primeros años el sector industrial era prácticamente inexistente estando representado tan sólo por pequeños talleres artesanales dedicados a la producción de herramientas y utensilios de uso agrícola:

“En las colonias americanas [durante el siglo XIX] las condiciones tanto económicas como políticas se oponían a la difusión de la mecanización más allá de un reducido número de actividades. La vida económica de muchas colonias fue dirigida en parte al montaje para la producción de unas cuantas mercancías de exportación que eran muy necesarias [para las metrópolis]. Pero el contacto con el mundo exterior no trajo consigo un cambio comparable en los métodos [de producción] existentes y en aquellas actividades destinadas al consumo local. Las [escasas] industrias autóctonas fueron perjudicadas por la competencia de las importaciones de manufacturas, y en lugar de mecanizarse, disminuyeron en importancia. Y los gobiernos coloniales no querían, muchas veces, promover los fundamentos de industrias mecanizadas que pudieran competir con las importaciones provenientes desde las metrópolis” (Ashworth (1952), pp. 76-77).

Tras su independencia, las naciones latinoamericanas heredarán una economía cuya principal fuente de riqueza será la agricultura de exportación. Los cambios que experimentará el entorno económico internacional a lo largo de la primera mitad del siglo XX, con la significativa caída de los intercambios comerciales internacionales y la considerable reducción de las exportaciones latinoamericanas hacia los países industrializados, comprometerán la viabilidad de dicho modelo económico.² La especialización en producciones del sector primario que caracterizaba a la región se demostrará netamente insuficiente como motor del cambio económico y social.

Los países latinoamericanos, como el resto de los países en desarrollo (PED) deben hacer frente, asimismo, a una serie de problemas asociados a sus principales partidas exportadoras como son la inestabilidad de la demanda, su débil posición negociadora en los mercados internacionales fruto de su relativamente pequeña participación en la oferta mundial,

el deterioro relativo de los precios de las materias primas frente al alza de los precios de los productos manufacturados y la creciente protección de los mercados de los países desarrollados.³

La crisis económica tendrá un alcance mundial y los países industrializados tratarán de proteger sus mercados de la competencia exterior (Balassa (1965) y (1967)). El “surgimiento, durante el período de entreguerras, de bloques comerciales de carácter discriminatorio, así como de acuerdos bilaterales netamente proteccionistas, contribuyó a la severa contracción del comercio mundial que acompañaría a la Gran Depresión” (Irwin (1993), p. 91). Como consecuencia, “los países en desarrollo reorientarán su producción hacia el mercado interior, lo que constituirá la principal fuerza de crecimiento económico de un buen número de países que adoptarán la política industrializadora sustitutiva de importaciones a partir de la Segunda Guerra Mundial” (United Nations (1965a), p. 89).

Esta situación surgirá a partir de la Gran Depresión. La crisis económica que sufrieron los principales clientes de las economías latinoamericanas, los centros económicos mundiales, las arrastró también a ellas siendo en este nuevo entorno donde la política de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) será el modo de adaptación a los nuevos condicionantes exteriores. De este manera, los años 30 verán nacer iniciativas industrializadoras a lo largo de toda el área latinoamericana.

Crisis de financiación y agotamiento del modelo Agrícola-Exportador

La revisión de la historia económica latinoamericana aquí presentada se encuentra preeminentemente centrada en el análisis del avance de las fuerzas productivas. A lo largo del texto vamos a introducir, sin carácter de exhaustividad, un somero análisis destinado a la observación de la realidad financiera asociada a cada etapa histórica con el objetivo de completar la visión referente a la vertiente productiva de la economía.

Así, los flujos financieros durante el siglo XIX jugaron un papel fundamental en el desarrollo económico del nuevo mundo siendo los países europeos (Inglaterra, preferentemente,

pero también Francia y Alemania) los principales prestamistas internacionales, estando concentradas mayoritariamente estas inversiones en los sectores primario, energético y extractivo (Fishlow (1985), North (1962), Edelstein (1982)).

Hasta la Primera Guerra Mundial buena parte de los países periféricos, incluidos los EE.UU. de Norteamérica, enfrentaban *episodios periódicos* donde la reducción de las entradas de capital desembocaban en problemas de insolvencia e incluso en bancarrotas espectaculares. Sin embargo, las entidades financieras, a través de *Comités de Acreedores* formados al efecto, encontraban siempre la manera de negociar con los Estados deudores (Kenwood and Lougheed (1983)).

La Gran Depresión, cuya influencia se dejará sentir tras el “crack financiero” de 1929, abrirá una etapa de desplome en la financiación internacional:

“El significativo descenso de los precios de las mercancías y la gran contracción subsiguiente del comercio internacional supondrían la pérdida de atractivo de los futuros préstamos [de carácter internacional]. Entre 1929 y 1933 los precios internacionales de la lana descendían un 65%, el cobre un 63%, el trigo un 57% y el mismo patrón se aplicaba al resto de mercancías del sector primario. Las importaciones de los EE.UU. se contrajeron en un 55% y para 1933 las exportaciones latinoamericanas representaban el 28% de su valor en 1928 ” (Cardoso & Dornbusch (1999), p. 1393). En este contexto, “el corte, en un primer momento, de la ayuda financiera junto a la posterior reducción drástica de las importaciones fueron la receta del desastre posterior” (Kindleberger (1984), p. 317).

La recuperación de los precios de las mercancías en los mercados internacionales a finales de los años 30 y el surgimiento de nuevas oportunidades comerciales durante la Segunda Guerra Mundial ayudarán a las economías latinoamericanas a recuperarse progresivamente pese a que el lastre de la deuda perdurará hasta 1960. En términos cuantitativos, “el 85% de la deuda latinoamericana se encontraba en moratoria en 1938, mientras en 1945 este porcentaje se había reducido hasta el 60%. Posteriores planes de ajustes se implementarían a finales de los años 40 [...], pero no sería hasta 1960 cuando se produciría la liquidación de esta *Gran Crisis de la Deuda* ” (Cardoso & Dornbusch (1999), p. 1396).⁴

No obstante, los efectos que esta crisis financiera poseerá sobre otras naciones también especializadas en la exportación de productos primarios como, por ejemplo, los países de la Commonwealth (Australia, Nueva Zelanda o Canadá), serán menores, dado que los *canales comerciales permanecerán abiertos* en el seno de esta zona preferencial asociada al antiguo Imperio británico (Viner (1952)).

Políticas de Industrialización mediante la Sustitución de las Importaciones (ISI)

“Al partir de dificultades en el campo del comercio exterior, la política de industrialización seguida [por los países en desarrollo] ha tenido como una de sus características el orientarse hacia un ahorro lo más elevado posible de divisas a base de disminuir importaciones.[...] Existe [por tanto] un esfuerzo de industrialización sustitutiva de importaciones que pretende coger el relevo como motor de desarrollo económico del comercio mundial. La reacción a las dificultades exteriores aparece como la *causa fundamental* de [la apuesta por] este tipo de política.” (Muns (1972), pp. 42-43, p. 112).

Las características de este modelo económico a la hora de su implementación se pueden sintetizar en “una intervención del poder público que es decisiva en cuanto a fijar las bases del propio proceso industrializador y un decidido empeño -normalmente explicitado- de *reducir la dependencia* del desarrollo de la economía respecto del exterior” (Muns (1972), p. 105).

La ISI será la estrategia económica dominante en los países latinoamericanos entre los años 30 y los años 70. No obstante, la aplicación de esta política industrializadora no logrará cosechar todos los éxitos esperados a priori, presentando una serie de luces y sombras.

“Mientras en unas pocas naciones la revolución industrial impulsó grandes aumentos de la productividad en las restantes las estrategias empleadas, por una parte, y la disponibilidad de factores [productivos], sobre todo trabajo, por otra, condujeron a un enfoque productivo [cuya función de producción estaba] basada en *rendimientos constantes y una combinación de factores bastante rígida*” (Myint (1958), p. 321). Además, “el desarrollo de los países más industrializados ha tendido a apoyarse fundamentalmente en el *carácter innovador de su industria*, lo que naturalmente les ha proporcionado una gran *ventaja hacia la exportación*, especialmente de productos manufacturados. Mientras, los países menos industrializados han basado su crecimiento más bien en *la demanda interna y en la incorporación de tecnologías foráneas*, con lo que han visto incrementadas sus necesidades de *importaciones* para la capitalización de su estructura económica” (Muns (1972) p. 36).

La ISI va a tener un relativo éxito en la sustitución de determinados bienes de consumo que anteriormente eran importados, aunque también se va a incrementar la dependencia exterior de estas naciones, especialmente en el aprovisionamiento de *materias primas e inputs intermedios* destinados a la industria. La industrialización tampoco traerá consigo una reducción en la dependencia de la *tecnología exterior*. Además, a partir de 1950 el modelo comienza a ofrecer signos de agotamiento en la sustitución de los bienes de consumo de importación incrementando sus necesidades de inputs energéticos, intermedios y otras materias primas (Cuadro 1).

[Insertar Cuadro 1]

Determinadas causas residen en la base del fracaso relativo de este aspecto de la política ISI, entre las que destacan las siguientes:⁵

- a) La *protección arancelaria* exterior fue durante este período muy elevada (Cuadro 2), ya que se perseguía una *verdadera sustitución de las importaciones*, lo que introdujo importantes ineficiencias en la asignación de los recursos a escala nacional como consecuencia de la fijación de unos precios y costes relativos interiores que no respondían a la realidad de las condiciones competitivas de la economía regional (Muns (1972), Cap. IX). La fijación de los *términos arancelarios* en cada país “parece haber obedecido a las “necesidades” específicas de cada sector y su capacidad de presión sobre el aparato gubernamental” (Ramos (1989), p. 131).

“El sistema existente de protección [se encontraba] diseñado para enfrentar los recurrentes déficits de balanza de pagos y para ayudar al desarrollo de las industrias nacionales. Como regla, estas acciones han respondido a las circunstancias particulares de cada situación y han sido acondicionadas por las demandas de los grupos de interés. Las autoridades han asumido una actitud permisiva hacia las solicitudes de protección sin indagar el impacto de las medidas aplicadas sobre otras industrias y sobre la asignación de recursos en toda la economía nacional” (Balassa (1970), pp. 45-46).

[Insertar Cuadro 2]

- b) Ante la apuesta por la industrialización surgieron *presiones* por parte de los *grupos sociales* que tenían mayores posibilidades de perder rentas económicas a medio plazo

como eran los propietarios de las grandes explotaciones agrarias y ganaderas. Estas presiones llevaron incluso a la subvención de determinados excedentes agrarios por parte de las instancias gubernamentales lo que añadiría ineficiencias en el proceso de formación de los precios interiores.⁶

- c) *Se fomentó el consumo* de la producciones de las nacientes industrias nacionales a través de subsidios públicos como un modo de lograr la consolidación de esta demanda en el medio plazo. Esta situación introduciría nuevas distorsiones en la formación de precios y generaría ineficiencias en la asignación de los recursos internos al canalizar la inversión hacia las actividades más lucrativas que no eran siempre las más eficientes. Este hecho unido a la reducción de la inversión pública como resultado de la reducción de los ingresos derivados del comercio exterior introdujo una severa restricción al crecimiento autónomo futuro que, a medio plazo, pesaría sobre las posibilidades de desarrollo de las industrias nacionales (Rahman Khan (1963)).
- d) Otro aspecto fundamental del fracaso de las políticas ISI fue la *incapacidad de generar una clase media* que ayudara a consolidar las industrias nacientes a semejanza de lo ocurrido en las sociedades occidentales durante el desarrollo de sus procesos de industrialización. Tal y como muestran algunos autores, “el éxito en la sustitución de importaciones en los países con una distribución de rentas muy desigual [como es el caso latinoamericano] está ligado básicamente a los grupos de ingresos medios” (Grunwald (1964), p. 304). Pues, los grupos de rentas altas obtienen sus manufacturas vía importaciones y los grupos de rentas bajas, un gran porcentaje de la población, se encuentran a un nivel de subsistencia sin capacidad alguna de influir significativamente sobre la evolución del gasto nacional. Respecto al desarrollo de este espacio social intermedio el fracaso latinoamericano se hace patente en el cuadro 3 en el que se observa que después *de cuatro décadas* de aplicación de esta política las dos decilas de superiores ingresos en la distribución (de la renta) *acumulan más del 60%* de la misma con un ingreso medio que oscila entre *once y treinta y cinco veces* el correspondiente a las dos

decilas de inferiores ingresos.⁷ “Esta realidad conducirá a que se produzca *un cuello de botella en la necesaria ampliación del mercado interior* como sostén del desarrollo industrial nacional” (Prebisch (1970), p. 81).

[Insertar Cuadro 3]

Dos cuestiones completan esta panorámica de las políticas ISI en el contexto latinoamericano. La primera cuestión es la relativa al diseño del enfoque industrializador como fin en sí mismo, lo que introduce un sesgo en la planificación económica nacional que retrasa o impide el desarrollo y la modernización *de las explotaciones agrícolas y del sistema económico en su conjunto*. “La conjunción de una serie de elementos ha llevado a la agricultura a un abandono considerable en la mayoría de los países que han seguido una política industrializadora sustitutiva de importaciones. En este sentido el caso latinoamericano no es una excepción” (Thorbecke & Field (1969), p. 176). “En este contexto y en términos más generales, la política de ISI, supuso una significativa discriminación del sector agrario a través de la sobrevaloración de los tipos de cambio, la introducción de impuestos a la exportación, la protección concedida al sector industrial y las intervenciones directas en los mercados agrarios” (Spoor (2000), p. 5), lo que en definitiva llevó a que en este esquema económico “a la agricultura se le asignara un rol subordinado al objetivo del crecimiento industrial” (Morales, J.A. (1991), p. 74).

Esta acumulación de sesgos hacia el industrialismo supondría perder la oportunidad de que los recursos tradicionalmente generados por el sector agrario, que representaron la base económica de la anterior etapa del desarrollo económico latinoamericano, pudieran contribuir a consolidar el sector industrial estando los productos agrícolas afectados por severas restricciones a la exportación (impuestos y aranceles).

Las reformas introducidas posteriormente en los países latinoamericanos durante los años finales de la década de los 80, y con mayor firmeza durante los años 90, se dirigirán, en este sentido, hacia la modernización de las explotaciones agro-ganaderas presentando un éxito relativo en la tecnificación del campo y en el incremento de la productividad del empleo

agrícola (Spoor (2000), Morales, J.A. (1991), Kay (1995), CEPAL / IICA (1998), CEPAL (1998)).

La segunda cuestión hace referencia al *creciente endeudamiento externo* que se derivará del proceso de industrialización autocentrado. El relativo aislamiento con que desarrollan los países latinoamericanos sus procesos de industrialización impedirá una eficiente inserción de sus producciones en los mercados internacionales, dada la falta de competitividad que introduce el incorrecto proceso de formación de precios que rige en sus economías. El grado de diferenciación de sus producciones manufactureras es, también, claramente insuficiente de cara a incrementar la participación de dichas producciones en los mercados internacionales y regionales dada la dependencia existente de los centros económicos en cuanto a tecnologías, inputs intermedios y nuevos materiales. Esta realidad, unida a la insuficiente inversión interior derivada del continuo drenaje de recursos destinados al servicio de la deuda, entre 1930 y 1960, introduce una elevada fragilidad financiera en el sistema latinoamericano. Adicionalmente, desde su reincorporación a los mercados financieros en 1960 y dadas las laxas condiciones de financiación que rigen en estos años los países latinoamericanos seguirán incrementando su endeudamiento durante los años 60 y con mayor amplitud durante los años 70 (Cohen (1966), Ontiveros (1987)).

Esta situación desembocará en crecientes déficits de Balanza por Cuenta Corriente reflejo de la escasa competitividad regional en los mercados manufactureros internacionales y de la importancia que posee el ahorro externo en la financiación de la agotada industrialización regional (Cuadros 4 y 5). A partir de los años 60 el modelo ISI comienza a mostrar signos de agotamiento lo que llevaría a determinados gobiernos latinoamericanos a incrementar el gasto y la inversión públicos como modo de incentivar el crecimiento industrial, aspecto que desembocará en un significativo empeoramiento del saldo exterior derivado de un crecimiento de las importaciones destinadas a la industria superior al de sus exportaciones y dada la dependencia en inputs y tecnología exterior (CEPAL (1985), GATT (1987), pp. 108-115).

La mejora de las condiciones financieras internacionales llevará a estos países a adoptar otras decisiones con el objetivo de mejorar el rendimiento del agotado modelo ISI, una será el recurso creciente a los capitales externos y la otra la puesta en marcha de procesos de integración regional tendentes a ampliar el mercado asociado a las manufacturas de origen regional. Este recurso al endeudamiento externo fácil, en especial durante los años 70, y el agotamiento de las fuentes de crecimiento económico regional serán dos de los factores subyacentes a la crisis posterior (Ontiveros (1987)).

[Insertar Cuadros 4 y 5]

La recuperación de la inversión internacional y la crisis financiera de los años 80

Durante la década de los 30 tras el colapso financiero internacional los países latinoamericanos habían procedido a decretar una moratoria en la deuda, contraída en su mayoría con la banca privada internacional. Esta situación llevaría a que tras la Segunda Guerra Mundial y hasta finales de los años 50 estas naciones encontrasen vetado su acceso a los mercados internacionales de capital siendo sus únicas fuentes financieras las inversiones directas recibidas. La inversión directa privada se dirigió a financiar infraestructuras nacionales como el ferrocarril o las instalaciones mineras recibándose, además, aportaciones por parte de algunos organismos financieros internacionales en particular del recién creado Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (BIRD) y del U.S. Export-Import Bank (Mikesell (1955), Weiner and Dalla-Chiesa (1955)).

El proceso de limpieza de la deuda todavía existente iba a permitir a los países latinoamericanos estar de nuevo presentes en los mercados financieros internacionales en la década de los 60.

“Para ello se arbitraron dos procesos, el primero consistía en la repatriación de la deuda remanente mediante la compra de los títulos todavía en manos de las instituciones financieras privadas. El segundo suponía la renegociación del resto de la deuda mediante el intercambio de títulos (deuda por contratos públicas) o el abono de la misma. [...] Después de esta fase de ajuste [financiero] propiciada por la disponibilidad de recursos que los países latinoamericanos habían acumulado durante la [Segunda] Guerra [Mundial] se abre

una fase intermedia [hasta la nueva etapa de crisis financiera latinoamericana de los años 80] en la cual la financiación internacional tomará, mayoritariamente, la forma de préstamos oficiales (incluidas subvenciones) e inversiones directas. El retorno de los préstamos privados fue un proceso más gradual. Entre 1946-50 [los países latinoamericanos] obtuvieron capitales por valor de 645 millones de US\$, en 1951-55 estos crecieron a 3.300 millones, siendo de 5.700 millones en 1956-60. El retorno de la inversiones de cartera y de los préstamos bancarios especializados comenzará en 1960” (Cardoso & Dornbusch (1999), pp. 1397-1399).

Paradójicamente hasta los años 60 Latinoamérica sería un área exportadora de capitales en términos netos como resultado de los pagos exteriores derivados de los intereses de la deuda de los años 30 y de las repatriaciones de los beneficios derivados de la inversión extranjera directa al igual que sucederá durante la década de los 80.⁸ No obstante, pese a que la Balanza por Cuenta Corriente latinoamericana mostraba déficits continuados, al ajustar estas cifras descontando el volumen de capital transferido se observa la existencia de significativos superávits destinados, sin embargo, al servicio de las obligaciones contraídas en el pasado (United Nations (1965b)).

Entre 1960 y 1975 la mitad de la financiación privada tomaría la forma de inversiones directas. Un significativo cambio en la estructura financiera tendrá lugar entre 1975 y 1979 pasando a suponer la financiación bancaria y los títulos privados más de un 41% del total de fondos recibidos, siendo esta etapa el inicio de la posterior crisis de la deuda (OCDE Development Assistance Review (*varios años*)).

“El análisis de la estructura de los flujos hacia los países en desarrollo a lo largo de la pasada década [años 70] en que se engendra la crisis de pagos internacionales pone de manifiesto el descenso relativo de las fuentes de financiación tradicionales (ayuda oficial al desarrollo, créditos a la exportación, inversiones directas y en cartera, etc) y el correspondiente crecimiento de la financiación de la banca internacional privada. Los flujos concretados en préstamos privados con una tasa media de incremento en estos diez años [años 70] del 22% suponen más de la mitad de las entradas totales de capital a medio y largo plazo. En los primeros años 70 se inicia el umbral hacia una nueva era en las finanzas internacionales [...] la disponibilidad de importantes volúmenes de ahorro en el grupo de países exportadores va a contribuir a determinar unos flujos internacionales de capital radicalmente distintos a los anteriores, con un fuerte dominio de los intermediarios privados y un progresivo acceso de prestatarios públicos” (Ontiveros (1987), pp. 37-39).

La corriente de innovaciones financieras que despegó en estos años supondrá, igualmente, un importante revulsivo del volumen de financiación disponible en los mercados internacionales durante los años 70 y primeros 80 (CEPAL (1985)).

Sin embargo, cabe destacar que la citada inversión extranjera directa (IED) concentrada mayoritariamente entre 1930 y 1970 en la explotación de los sectores extractivos y energéticos (minería y petróleo) y en la creación de las necesarias infraestructuras de transporte y comunicaciones comienza a dirigirse a partir de estos años hacia las industrias manufactureras, sector que acumulará en 1980 el 60% de toda la IED procedente de los EE.UU., principal país inversor en el área latinoamericana (Cuadro 6).

[Insertar Cuadro 6]

Endeudamiento exterior y ajuste económico en los años 80

En los años finales del modelo industrializador la restricción exterior de la economía latinoamericana comenzará a pesar sobre el equilibrio del sistema, pues los países tendrán la necesidad de endeudarse con el exterior *para poder llevar adelante sus inversiones en el sector industrial* (Félix (1968), CEPAL (1985)). El ahorro externo había sido suficiente para cubrir esta falta de recursos en momentos de abundante liquidez internacional pero la situación se tornará dramática cuando en 1980-1981 Gran Bretaña y USA. decidan endurecer sus políticas monetarias pasando a elevar significativamente los tipos de interés ante los acusados déficits presupuestarios y exteriores que caracterizan a sus economías. La presencia de tensiones inflacionistas derivadas de los dos shocks petrolíferos y el golpe al Sistema Monetario Internacional que supondría la devaluación del dólar coadyuvarán al inicio de la recesión internacional (Atienza (2000), Dornbusch (1989)).

Esta decisión será imitada por el resto de los países industrializados lo que se reflejará en una significativa elevación de los tipos de interés en los mercados financieros mundiales, principal causa detonante de la crisis de la Deuda Externa. Una nueva oleada de deflación en los

precios internacionales de los productos primarios y el empeoramiento de los términos de intercambio llevará a una situación de insostenibilidad en la financiación del desarrollo económico latinoamericano y, en muchos casos, sumirá a estos países en una década de desequilibrios macroeconómicos profundos con la consabida pérdida de credibilidad internacional por parte de sus sistemas económicos (Devlin ((1987) y (1991)), Talavera Deniz (1991), Marinho (1991), Fajnzylber (1991), CEPAL (1990), Bouzas ((1989a) y (1989b)), Ffrench-Davis (1989), Tomasini (1988), BID (1984)).

En Agosto de 1982 México declara la suspensión en el pago de la Deuda, siguiendo sus pasos diferentes países latinoamericanos. La financiación externa se dirigía en buena medida hacia el sostenimiento de las cuentas públicas, los tipos de cambio sobrevaluados no ayudaban al despegue de las exportaciones y el significativo crecimiento de las importaciones desestabilizaban, progresivamente, las cuentas exteriores de la economía latinoamericana. El drenaje y la fuga de capitales eran, igualmente, consustanciales con este período de la historia económica latinoamericana.⁹

La crisis latinoamericana se caracterizará por la agitación social y política que viven estas economías durante los años 70 al igual que ocurre en el resto de las sociedades occidentales (Mayo del 68 francés, protestas antibélicas de la sociedad estadounidense (Corea, Vietnam)). En este contexto, la nueva orientación económica heredará un sector público elevadamente endeudado (déficits públicos desbocados y pugnas políticas solventadas mediante subsidios públicos a determinadas clases) y el relativo empeoramiento de las condiciones de vida de la sociedad que supondrá la aplicación de unas severas políticas de ajuste y la apertura económica unilateral implementadas por parte del nuevo ideario monetarista. Pese a todo, la principal causa determinante del agotamiento del modelo de desarrollo de la segunda etapa debe buscarse en la *excesiva dependencia* del mismo con respecto al ahorro y a la tecnología externos en su *incapacidad para consolidar el proceso de industrialización*, pasando de un modelo de crecimiento extensivo a otro más intensivo y centrado en la innovación. La definición de un planteamiento relativamente aislacionista en el seno de una economía mundial crecientemente

interdependiente supondría una tarea condenada al fracaso en un horizonte de medio y largo plazo (CEPAL (1985), Velásquez (1990)).

En este escenario caracterizado por la urgente necesidad de capital y por la dependencia exterior nuevas opciones de política económica se irán abriendo paso en el seno de las naciones latinoamericanas, en lo que hemos venido a definir como tercera etapa del desarrollo latinoamericano.

Entre 1975 y 1985, el crecimiento del volumen de deuda es sustantivo y en determinados años el servicio de la deuda llegará a detraer una significativa parte de las divisas procedentes de la exportación (Cuadros 7 y 8). Esta nueva trampa del endeudamiento latinoamericano supondrá el relativo estancamiento de la renta individual en estas sociedades durante la década de los 80 (Cuadro 9).

[Insertar Cuadros 7, 8 y 9]

Es interesante efectuar a modo de conclusión de este epígrafe una breve síntesis comparativa entre ambos períodos de crisis financiera latinoamericana, años 30 y años 80. En este sentido, la reducción tanto de los precios como del volumen del comercio internacional asociado a la crisis de los años 80 no tiene posible comparación con los efectos sobre estas magnitudes de la crisis de principios de siglo. Durante los años 1929-1932 las exportaciones latinoamericanas descendieron bruscamente mientras entre 1979-1982 estas no dejaban de crecer permaneciendo el comercio internacional relativamente abierto frente al elevado proteccionismo imperante tras la Gran Depresión. Sin embargo, el endurecimiento de las condiciones financieras fue muy superior durante los años 80 siendo este factor el principal desencadenante de esta etapa de estrangulamiento financiero (Thorpe (1984), United Nations (1965b)).

Durante los años 80 los problemas de endeudamiento se concentraron, fundamentalmente, en Latinoamérica y Filipinas mientras en los años 30 muchos países europeos se encontraban entre los principales deudores internacionales, incluida Alemania que se declararía en

bancarrota. Además, durante los años 80 la moratoria en la deuda afectaría a los préstamos otorgados por la banca comercial y oficial mientras en los años 30 los títulos (bonos y acciones) fueron los principales activos financieros implicados. Finalmente, durante los años 30 los acreedores estaban agrupados en los llamados Consejos de Acreedores Privados, mientras en los años 80 el proceso de renegociación de la deuda vendrá liderado por los gobiernos y las instituciones internacionales al más alto nivel pese a que los recursos privados fueron en un primer momento los principales afectados (Thorpe (1984), United Nations (1965b), Cohen (1986)).

Años 80 y cambio de paradigma

A finales de los años 70 el clima económico era ya pesimista en la región desembocando este agotamiento del modelo ISI en un creciente malestar social que en ocasiones terminará en revuelta social. Esta situación dará lugar a la sustitución de los regímenes democráticos existentes por otros autocráticos que se extenderán durante los años próximos. En el plano económico asistiremos a la sustitución del modelo industrializador autocentrado por una visión económica de corte básicamente monetarista que desembocará en la aplicación de severas políticas de ajuste económico destinadas a frenar la desbocada inflación pero con evidentes efectos contractivos sobre la actividad económica en sus primeros años (Berzosa et al. (1987), García Menéndez (1989)).

En una época de creciente drenaje de recursos hacia el servicio de la deuda los flujos de inversión destinados a la industria deberán competir con la creciente remuneración del capital que se observa en los mercados financieros internacionales, los cuales presentan ahora elevadas tasas de interés.

“Este nuevo fenómeno, que obviamente está repercutiendo en las tasas de inversión productiva tanto para exportación como para el mercado interno, [...] se expresa en el hecho de que [en estos años] sólo en el mercado de eurodólares se efectúan anualmente operaciones que equivalen a veinticinco veces el volumen de comercio internacional de bienes y servicios” (Morales, C. (1991), pp. 97-98).

La crisis del modelo de ISI se presenta así en toda su amplitud:

“A medio y largo plazo la acumulación de rentas que caracterizaba a las políticas de ISI se hallaba en conflicto evidente con la necesaria ampliación del mercado que *es preciso llevar a cabo si la propia mecánica de este tipo de industrialización no ha de fracasar*” (Muns (1972), pp. 143). Es claro, pues, que “el *reducido poder de compra de los mercados internos* de estas economías [latinoamericanas] que se explica principalmente por su bajo nivel de ingreso y a veces también por su menor densidad de población [relativa a los países más desarrollados] ha constituido un factor limitativo de sus procesos de industrialización” (Núñez de Prado (1991), p. 325).

Este aspecto va a ser clave en la conformación de la estrategia de crecimiento económico aplicada durante la próxima década, optando los países latinoamericanos por el desarrollo y la consolidación de diferentes experiencias de *integración económica regional* que les permitan una verdadera ampliación de sus mercados internos como pre-requisito para recuperar la senda del crecimiento equilibrado (Iglesias (1997)).

Los regímenes de “Fascismo dependiente” harán del ajuste económico sin disenso social y sin pugnas redistributivas un objetivo prioritario.¹⁰ En primer lugar se perseguirá un modelo basado en la “eficiencia” frente a los desalentadores resultados de la última fase del modelo reformista industrializador que reportarán tanto el apoyo de ciertas clases internas como de la opinión pública internacional. En segundo lugar se buscará consolidar la alianza de los intereses de la oligarquía tradicional de base agraria, de determinados dirigentes empresariales, así como de la corriente de pensamiento neoliberal. Estos regímenes optarán además por una política encaminada a lograr una plena inserción de la economía latinoamericana en los mercados mundiales (García Menéndez (1989), Durana (1987), Figueroa (1987)).¹¹

Para ello,

“se exigirá el desmantelamiento y privatización del aparato económico estatal, una drástica reducción del gasto público, el fomento de una asignación de los recursos más eficiente, la búsqueda de una mayor competitividad internacional (reducción y eliminación de aranceles, trabas a las inversiones extranjeras, reducción de los salarios reales...), el desarrollo de un fuerte sistema financiero y la liquidación de las reformas económicas y sociales iniciadas durante la fase anterior. Los principales beneficiados de esta estrategia serán los sectores exportadores de productos primarios y las manufacturas con alto contenido en factor trabajo” (García Menéndez (1989), pp. 425-426), especialización que

seguirá definiendo la posición de Latinoamérica en la división internacional del trabajo.

En este entorno económico,

“la aplicación de los programas de ajuste [se plasmará en la reducción de los desequilibrios, comenzando por] la devaluación del tipo de cambio, la disminución del gasto público, [la recuperación de la competitividad exterior de las producciones internas mediante] la reducción de los salarios, [la vuelta al equilibrio de las cuentas públicas a través del] aumento de las tarifas públicas y la reducción, y a veces eliminación, de diversos subsidios. A su vez, se procedió a limitar el crecimiento de las importaciones y a fomentar el de las exportaciones, consiguiendo en pocos años retornar el equilibrio a la restricción exterior, pero reduciendo drásticamente los recursos destinados a la industria interior y su capacidad para generar un crecimiento económico sostenido” (Morales, C. (1991), p. 78).

[Insertar Cuadro 10]

En un breve espacio de tiempo se hará patente como el ajuste ha tenido un carácter elevadamente recesivo, generando una significativa reducción de la actividad económica en el corto plazo y un considerable deterioro del empleo; incluso dichos programas de ajuste han tenido un escaso efecto en la reducción de la tasa de inflación, cuyas elevadas tasas permanecerán en la región hasta los primeros años 90 (Cuadro 10) (CEPAL (1985)). El cambio del modelo económico, y de su esquema ideológico asociado, supondrán la renovación del discurso cepalista largamente esgrimido por la política latinoamericana como expresión de su relativa autonomía de pensamiento, integrándose el nuevo discurso en la corriente del pensamiento globalizador y uniforme que caracterizará al nuevo siglo (Marinho (1991)).

Epílogo

Ante la contemplación de las dificultades asociadas al proceso de desarrollo económico latinoamericano durante el siglo XX, a cuyo discurrir nos hemos acercado en estas líneas, y ante el nuevo panorama de crisis que se abre en esta área tras la relativa bonanza latinoamericana de la década de los 90, cobra total actualidad la frase del economista de la CEPAL, Pedro Sainz, quien llegará a afirmar que:

“La magnitud de los problemas, tan destacada por doquier, y las muchas opiniones y presiones para adoptar una actitud que oscila entre la adaptación y el

repliegue obligan a concluir destacando el hecho de que la crisis también ofrece posibilidades. Posibilidades, porque se ha hecho evidente que los progresos no han superado los problemas estructurales, que siguen siendo determinantes y deben ser enfrentados. Posibilidades porque muchas medidas de reestructuración, inaplicables en situaciones económicas más normales, resultan hoy políticamente viables. Posibilidades, por último, porque el peso de las circunstancias está demostrando que dificultades de esta magnitud hacen imprescindible el establecimiento de sistemas políticos que den participación a los grupos sociales mayoritarios sobre los cuales recaerá, en última instancia, el peso de una salida de carácter estructural” (Sainz (1982), p. 25)¹².

Bibliografía

- ASHWORT, W. (1952), *A short history of the international economy 1850-1960*, London, Mc Millan.
- ATALLAH, M.K. (1958), *The long-term movement of the terms of trade between agricultural and industrial products*, Rotterdam, Elsevier.
- ATIENZA, J. (2000), *La Deuda Externa y los Pueblos del Sur*, Madrid, Ed. Manos Unidas, Cáritas, CONFER, Justicia y Paz.
- BAER, W. and KERSTENEZKY (1964) (eds.), *Industrialization and economic development in Brazil*, Amsterdam, Homewood.
- BALASSA, B. (1967), "The impact of industrial countries tariff structure on their imports of manufactures from less-developed areas", *Economica*, Vol. 13, pp. 87-102.
- BALASSA, B. (1965), "Tariff protection in industrial countries: An evaluation", *Journal of Political Economy*, Vol. 17, pp. 156-169.
- BALASSA, B. (1970), "Integración económica y asignación de recursos en América Latina", en Balassa, B. (ed.) *Estrategias de industrialización para la Argentina*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (1984), *La deuda externa y el desarrollo económico de América Latina*, Washington.
- BANCO INTERNACIONAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN Y EL FOMENTO Y FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1968), *The problem of stabilization of prices of primary products*, Washington.
- BERZOSA et al. (1987), *La Deuda Externa*, Madrid, IEPALA.
- BOUZAS, R. (ed.) (1989a), *De espaldas a la prosperidad, América Latina y la economía internacional a fines de los ochenta*, Buenos Aires, RIAL GEL.
- BOUZAS, R. (1989b), "Los desequilibrios macroeconómicos y la coordinación de políticas entre los países industrializados: una evaluación de la experiencia reciente", en BOUZAS, R. (ed.) (op. cit.)
- CARDOSO, E.A. & DORNBUSCH, R. (1999), "Foreign Private Capital Flows", en CHENERY, H. AND SRINIVASAN, T.N. (eds.), *Handbook of Development Economics*, Vol. II, Chpt. 26, pp. 1387-1439, Amsterdam, Elsevier Science B.V., 4th Reimpression.
- CEPAL (1985), *External Debt in Latin America, Adjustment Policies and Renegotiation*, Boulder (Colorado), Lynne Rienner Publishers & United Nations.
- CEPAL (1990), *Balance preliminar de la economía de América Latina y El Caribe 1990*, LC/G. 1646, Santiago de Chile, United Nations.
- CEPAL (1998), *Agroindustria y pequeña agricultura: vínculos, potencialidades y oportunidades comerciales*, CEPAL/GTZ/FAO, Santiago de Chile, United Nations.
- CEPAL / IICA (1998), *Panorama de la Agricultura de America Latina y el Caribe en las últimas décadas*, Santiago de Chile, United Nations.
- COHEN, B. (1986), *In whose interest? International banking and American foreign policy*, New Haven, Yale University Press.
- COHEN, H. B. (1966), "Measuring the short run impact of a country's import restrictions on exports", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 21, pp. 56-74.
- DE VRIES, B. A. (1967), *The export experience of developing countries, USA*, Ed. Baltimore.
- DEVLIN, R. (1987), "América Latina: reestructuración económica ante el problema de la deuda externa y de las transferencias al exterior", *Revista de la CEPAL*, n° 32, Santiago de Chile, United Nations.
- DEVLIN, R. (1991), "La evolución del problema de la deuda externa en América Latina y El Caribe", en TALAVERA DENIZ (ed.) (op. cit.).

- DORNBUSCH, R. (1989), *The world debt problem: Anatomy and solutions*, New York, Twentieth Century Fund.
- DURANA, V. (1987), “La Deuda Externa Argentina”, en BERZOSA et al. (op. cit.).
- EDELSTEIN, M. (1982), *Overseas investment in the age of high imperialism*, New York, Columbia University Press.
- ELLIS, H.S. (1960), *El desarrollo económico y América Latina*, México, FCE.
- FAJNZYLBBER, F. (1991), “Las economías neoindustriales en el sistema centro-periferia de los ochenta”, en TALAVERA DENIZ (ed.) (op. cit.).
- FÉLIX, D. (1968), *Import-Substituting Industrialization and Industrial exporting in Argentina*, Buenos Aires, Ed. Instituto Torcuato Luca de Tena.
- FFRENCH-DAVIS, R. (1989), “América Latina frente a las restricciones actuales de la economía internacional”, en BOUZAS, R. (ed.) (op. cit.).
- FIGUEROA, I. (1987), “Política y características del endeudamiento externo mexicano”, en Berzosa et al. (op. cit.).
- FISHLOW, A. (1985), “Lessons from the past: Capital markets during the 19th Century and the interwar period”, *International Organization*, 39, n° 3, pp. 383-439.
- GARCÍA MENÉNDEZ, J.R. (1989), *Política económica y deuda externa en América Latina*, Madrid, Ed. IEPALA.
- GATT (1987), *El Comercio Internacional 86-87: Estadísticas*, General Agreement on Trade and Tariffs.
- GATT (1992), *El Comercio Internacional 91-92: Estadísticas*, General Agreement on Trade and Tariffs.
- GRUNWALD, J. (1964), “Invisible hands in inflation and growth” in BAER, W. AND KERSTENETZKY, I. (eds.), *Inflation and Growth in Latin America*, Amsterdam, Homewood.
- IGLESIAS, E.V. (1997), “The new face of Regional Integration”, *Proceedings of the Third Annual Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, Trade: Towards Open Regionalism*, Washington, World Bank.
- IRWIN, D.A. (1993), “Multilateral and bilateral trade policies in the World Trading System: an historical perspective”, en DE MELO, J. AND PANAGARIYA, A. (eds.) (1993), *New dimensions in Regional Integration*, New York, Ed. Cambridge University Press (CUP).
- KAY, C (1995), “Rural development and agrarian issues in contemporary Latin America”, en WEEKS, J. (ed.), *Structural Adjustment and the Agricultural sector in Latin America and the Caribbean*, London, Mac Millan.
- KENWOOD, A. and LOUGHEED, A. (1983), *The growth of the international economy, 1820-1980*, London, George Allen & Unwin.
- KINDLEBERGER, C. (1956), *The Terms of Trade*, Cambridge, Massachusetts, CUP.
- KINDLEBERGER, C. (1984), “The 1929 world depression in Latin America from outside”, in THORPE, R. (ed.), *Latin America in the 30s*, London, Mac Millan.
- MARINHO, L.C. (1991), “La CEPAL y las concepciones del desarrollo en América Latina”, en TALAVERA DENIZ (ed.) (op. cit.).
- MIKESELL, (1955), *Foreign investment in Latin America*, Washington, Ed. Pan American Union.
- MORALES, C. (1991), “La agricultura latinoamericana: crisis y planificación” en TALAVERA DENIZ (ed.) (op. cit.).
- MORALES, J.A. (1991), “Structural adjustment and peasant agriculture in Bolivia”, *Food Policy*, Vol. 16 (1), pp. 58-66.
- MORGAN, T. (1959), “The long run terms of trade between agriculture and manufacturing”, *Economic development and cultural change*, Vol. 36, pp.45-57.
- MUNS, J. (1972), *Industrialización y crecimiento de los países en desarrollo*, Barcelona, Ed. Ariel.

- MYINT, H. (1958), "The classical theory of International trade and the underdeveloped countries", *Economic Journal*, Vol. 17, pp. 54-67.
- NORTH, D. (1962), "International capital movements in historical perspective", in MIKESSELL, R. (ed.), *U.S. private and government investment abroad*, Oregon, University of Oregon Books.
- NÚÑEZ DE PRADO, A. (1991), "Las economías de viabilidad difícil: una opción a examinar", en TALAVERA DENIZ (ed.) (op. cit.).
- ONTIVEROS, E. (1987), "Del Euromercado al mercado global", en BERZOSA ET al. (op. cit.), Cap. III.
- PREBISCH, R. (1970), "Transformación y desarrollo. La gran tarea de América latina", *Informe presentado al BID*, Santiago de Chile, UN.
- RAHMAN KHAN, A. (1963), "Import substitution, consumption liberalization and export expansion", *Pakistan Development Review*, Vol. 37, pp.65-87.
- RAMOS, J. (1989), *Política económica neoliberal en países del Cono Sur de América Latina, 1974-1983*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE) / Economía latinoamericana.
- SAINZ, P. (1982), "¿Adaptación, repliegue o transformación?", en *Revista de la CEPAL*, n° 18, Santiago de Chile, FCE.
- SPOOR, M. (2000), *Two decades of adjustment and agricultural development in Latin America and the Caribbean*, Documento de Trabajo de la CEPAL, Serie Reformas Económicas, n° 56, L.C./L. 1352, Santiago de Chile, UN.
- SWERLING, B.C. (1961), *Some interrelationships between agricultural trade and economic development*, *Kyklos*, fascículo 3.
- TALAVERA DENIZ, P. (1991), "La crisis económica de América Latina: las relaciones financieras y comerciales en los años ochenta", en TALAVERA DENIZ (ed.) (op. cit.).
- TALAVERA DENIZ, P. (ed.) (1991), *La crisis económica en América Latina*, Barcelona, Ediciones Sendai.
- THORBECKE, E. & FIELD, A.J. (1969), "Relationships between agriculture, nonagriculture and foreign trade in the development of Argentina and Perú" in THORBECKE, E. (ed.) (1969), *The role of agriculture in economic development*, New York, Short Run Press.
- THORPE, R. (ed.) (1984), *Latin America in the 30s*, Oxford, Mac Millan.
- TOMASINI, L. (1988), "La cambiante inserción internacional de América Latina en la década de los ochenta", en *Pensamiento Iberoamericano* n° 13, Madrid.
- UNITED NATIONS (1961), *International compensation for fluctuations in commodity trade*, New York.
- UNITED NATIONS (1965a), *The growth of World Industry 1938-1961*, New York.
- UNITED NATIONS (1965b), *External financing in Latin America*, New York.
- VELÁSQUEZ, M. (ed.) (1990), *Deuda Externa y Transición a la Democracia*, PET-SEPADE-SUR, Santiago de Chile.
- VINER, J. (1952), *International trade and economic development*, The Free Press, Illinois
- WEINER, M.L. and DALLA-CHIESSA, R. (1955), "International movements of public long-term capital and grants, 1946-1950", *IMF Staff Papers*, IV, n° 1.

Notas

¹ Esta es, a nuestro modo de ver, una de las razones por las que las tesis de la CEPAL, y de Raúl Prebisch en particular, sobre el “Capitalismo Periférico y la Dependencia económica”, alcanzaron tal resonancia en todo el subcontinente latinoamericano.

² Nos referimos a la creciente restricción exterior al crecimiento económico latinoamericano que supone la caída de los precios de los productos primarios en los mercados mundiales y el empeoramiento progresivo de la relación real de intercambio (Terms of Trade). Ambas situaciones degenerarán en un continuado déficit exterior que llevará a situaciones de endeudamiento insostenible (Cardoso & Dornbusch (1999)). La respuesta de las naciones latinoamericanas será la reducción voluntaria de las importaciones (y del comercio en general) como medio de atajar el desequilibrio exterior, apostando por la sustitución de las importaciones a través del desarrollo de una oferta local que fomente el despegue industrial (United Nations (1961), Kindleberger (1956), Atallah (1958), Ellis (1960) y Morgan (1959)).

³ Para una discusión de los problemas asociados al comercio exterior de los Países en Vías de Desarrollo durante la primera mitad del siglo XX véase igualmente Swerling (1961), Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento y Fondo Monetario Internacional (1968) y De Vries (1967).

⁴ Este panorama financiero, junto a los devastadores efectos de la Deuda Externa durante los años 80, cuyas consecuencias todavía perduran, ofrecen una idea de los obstáculos financieros asociados al desarrollo económico latinoamericano durante el siglo XX.

⁵ Nos referimos al fracaso en reducir la dependencia exterior por parte de las economías latinoamericanas y acabar con el dualismo existente en sus sociedades (Cuadros 3 y 4), no al conjunto de la experiencia ISI.

⁶ Las variaciones en el nivel y en el coste de las importaciones, la devaluación monetaria y la expansión del crédito para financiar los excedentes en manos de los exportadores traen consigo amplias modificaciones en la estructura de costes relativos de las naciones (Muns (1972)).

⁷ Para una perspectiva general sobre la evolución de la distribución de la renta en el conjunto de Latinoamérica durante estos años, véase Prebisch (1970).

⁸ Precisamente los capitales tan necesarios para consolidar y modernizar su proceso de industrialización.

⁹ Véase CEPAL (1985), Berzosa et al. (1987), García Menéndez (1989), Velásquez (1990), para un enfoque latinoamericano del problema de la Deuda Externa durante los años 80.

¹⁰ La expresión corresponde a García Menéndez (1989) (op.cit).

¹¹ Esta orientación va a sentar las bases del nuevo modelo de crecimiento económico latinoamericano de los años 90, habiéndose mostrado estos desequilibrios estructurales como uno de los principales factores limitativos del proceso de crecimiento industrial anterior.

¹² Véase en esta misma línea de argumentación el discurso de Joseph Stiglitz en la sede de la CEPAL del 26 de Agosto de 2002 bajo el título “Whither Reform?: Toward a New Agenda for Latin América”, que puede ser consultado en www.eclac.org

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Cuadro 1

Estructura de las importaciones de América Latina por grandes partidas (en porcentajes)

	1929	1939	1945	1950	1955	1960	1965
Bienes de consumo	45	41,8	33,7	18,9	18,1	17,8	18,3
Combustibles	6,8	8,4	6,3	7,9	10,4	9,3	7,2
Materias primas e inputs intermedios	13,3	20,4	21,2	40	38,9	38,7	42
Maquinaria y equipos	34,9	29,4	38,8	33,2	32,6	34,2	32,5
Total	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de Dorfman (1967), p. 249, *Economic Survey of Latin America 1965*, p. 30, y *Estudio Económico de América Latina y El Caribe* (varios años), CEPAL, United Nations.

Cuadro 2

Tasas de protección efectiva de las economías latinoamericanas: detalle (en porcentajes)

	Chile 1967	Uruguay 1976	Argentina 1969
Agricultura y silvicultura	-7	n.a.	-10
Alimentos procesados	365	-9	-10
Textiles	492	89	400
Calzado	34	80	147
Vestido	-2	n.a.	35
Industria de la madera	-4	n.a.	1300
Muebles	-5	n.a.	43
Productos del papel	95	10,1	n.a.
Imprentas	-15	n.a.	-1
Industria del cuero	18	n.a.	6
Industria del caucho	304	262	384
Productos químicos	64	-19	180
Hierro y acero	35	n.a.	103
Productos metálicos	92	283	137
Maquinaria	76	n.a.	105
Material eléctrico	740	609	195
Enseres del hogar	384	n.a.	195
Equipos de transporte	n.a.	n.a.	299
Bicicletas	555	n.a.	307

Fuente: Ramos (1989), pág. 132.

Cuadro 3

Distribución de los ingresos de América Latina por grupos de rentas en 1965

(US\$ de 1960, índices y porcentajes)

Grupos de rentas	Participación porcentual en el total de la renta	Índices del ingreso medio (promedio regional =100)	Ingreso medio por habitante (Constant 1960 US\$)
20% de mayor pobreza	3,5	18	68
30% por debajo de la mediana	10,5	35	133
30% por encima de la mediana	25,4	85	322
15% bajo el grupo de superiores ingresos	29,1	194	740
5% superiores ingresos	31,5	629	2.400

Fuente: Elaboración propia a partir de *La Economía de América Latina en 1968*, pág 5, CEPAL, United Nations.

Cuadro 4: Saldo de la Balanza por Cuenta Corriente (en porcentaje del PIB)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Argentina	1	2	3	-1	-6	-6	-3	-2	-3	-1	-3	-4
Bolivia	-2	na	na	na	0	-17	-6	-6	-7	-9	-10	-10
Brasil	-4	-3	-3	-5	-5	-4	-6	-3	0	0	-2	0
Chile	2	-4	-7	-6	-7	-14	-9	-6	-11	-9	-7	-4
Colombia	1	2	1	2	-1	-5	-8	-8	-4	-5	1	1
Costa Rica	na	-7	-10	-14	-14	-16	-10	-9	-4	-3	-2	-6
Rep. Dominicana	-3	-3	-7	-6	-11	-5	-6	-5	-2	-2	-3	-6
Ecuador	0	-5	-9	-7	-5	-7	-9	-1	-2	0	-5	-11
El Salvador	1	1	-9	1	1	-7	-4	-1	-1	-1	3	3
Guatemala	na	-1	-4	-3	-2	-7	-5	-2	-4	-3	0	-6
Honduras	-8	-8	-8	-9	-12	-11	-8	-7	-10	-6	-3	-4
México	na	na	na	-3	-5	-5	-4	4	2	0	-1	3
Nicaragua	na	-8	-1	11	-19	-24	-21	-18	-19	-29	-24	-18
Panamá	na	-7	-8	-11	-9	-12	-4	4	-4	1	-2	10
Paraguay	-4	-3	-5	-6	-13	-11	-9	1	-3	-4	-5	-9
Perú	na	-6	-2	5	0	-7	-6	-5	-1	1	-8	-9
Venezuela	1	-7	-12	1	7	5	-5	5	8	5	-4	-3

Fuente: World Development Indicators 1999 (World Bank)

n.a.: not available

Cuadro 5: Latinoamérica y Caribe (ALC): Déficit de Balanza por Cuenta Corriente como porcentaje de las Exportaciones de bienes (DCC) y Relación Real de Intercambio del Comercio Exterior (RRI)

	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
DCC-Total	12	4	16	252	201	119	157	31,9	22,5	19,7
DCC-ALC-Export. de petróleo	na	na	na	153	142	7	-11,5	17,7	19,7	26
DCC-ALC-No Export. de petróleo	na	na	na	299	234	187	42,7	50,7	31,6	18,3
RRI-Total (1970=100)	107,3	96,2	100	97	99,8	113,2	130,7	114,7	118,9	126,4
RRI-ALC-Export. Petróleo (1970=100)	na	na	100	112,4	110,3	139,9	306,3	284,1	288,9	291
RRI-ALC-No Export. Petróleo (1970=100)	na	na	100	92,8	97,1	107,2	99,3	88,4	93,4	102,9
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
DCC-Total	28,2	22,9	25,8	32,7	39,8	7,1	0,9	3,4	18,3	10
DCC-ALC-Export. de petróleo	38	142	7,3	19,7	30,3	-9,9	-10,8	-2,9	13,6	1,8
DCC-ALC-No Export. de petróleo	22,7	28,9	38,4	45,6	51	26,1	13,6	9,9	22,5	17,9
RRI-Total (1970=100)	113,9	118,9	124,8	116	107,2	108,6	115,5	110,2	100,3	101,1
RRI-ALC-Export. Petróleo (1970=100)	25,7	311	36,7	36,3	32,2	34,1	30,2	30,9	25,1	23,4
RRI-ALC-No Export. Petróleo (1970=100)	92,7	86,7	82,1	72,5	67,9	67,1	72,9	67,9	77,0	70,3

Fuente: Estudio Económico de América Latina (varios años) y Anuario Estadístico de Latinoamérica (varios años), CEPAL, United Nations.
n.a.: not available

Cuadro 6: Evolución de la estructura sectorial de la Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos (USA) hacia América Latina (en porcentajes)

	1929	1950	1970	1980
Industrias extractivas	20,8	14,1	11,4	8,1
Petróleo	17,5	27,7	25,9	23,3
Manufacturas	6,6	17,5	35,4	59,1
Infraestructuras de Transporte y Comunicaciones	25,2	20,9	5,4	7,4
Resto	29,9	19,8	21,9	2,1
Total	100	100	100	100

Fuente: U.S. Historical Statistics and Survey of Current Business

Cuadro 7: Evolución de la Deuda Externa en Latinoamérica 1975-1990. (1975=100)

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Argentina	100	120	148	172	271	352	462	565
Bolivia	100	127	171	213	252	267	318	329
Brasil	100	122	154	200	224	262	298	344
Chile	100	102	107	134	170	219	284	314
Colombia	100	105	134	136	156	185	232	274
Costa Rica	100	123	165	211	265	343	414	456
República Dominicana	100	121	167	199	239	297	341	375
Ecuador	100	122	262	438	499	661	845	850
El Salvador	100	117	175	221	215	221	274	350
Guatemala	100	119	204	255	326	366	397	483
Honduras	100	126	198	245	311	386	448	484
México	100	131	171	196	235	315	429	472
Nicaragua	100	110	160	180	191	273	308	366
Panamá	100	144	181	248	279	319	361	421
Paraguay	100	124	199	270	354	418	504	569
Perú	100	124	150	159	152	153	140	175
Venezuela	100	222	483	745	1.082	1.319	1.444	1.446
ALC	100	130	151	193	242	297	372	413

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	595	633	660	679	757	761	845	806
Bolivia	402	426	474	550	576	484	408	422
Brasil	360	380	379	399	438	430	419	439
Chile	325	358	369	383	389	355	327	348
Colombia	304	320	379	409	453	453	449	458
Costa Rica	524	500	551	573	591	567	574	470
República Dominicana	435	462	520	548	583	590	600	650
Ecuador	837	916	960	1.029	1.155	1.185	1.248	1.335
El Salvador	424	444	449	452	482	485	505	521
Guatemala	566	738	831	875	873	821	823	957
Honduras	558	600	717	781	866	868	889	977
México	510	520	531	554	601	544	515	573
Nicaragua	511	599	719	843	986	1.080	1.205	1.337
Panamá	471	468	511	521	604	651	678	717
Paraguay	620	645	797	915	1.106	1.031	1.044	923
Perú	185	199	211	243	286	298	304	328
Venezuela	1.722	1.659	1.589	1.544	1.554	1.562	1.456	1.491
ALC	516	541	557	580	619	609	607	629

Fuente: World Development Indicators 1999, World Bank y Estudio Económico de América Latina (varios años), CEPAL.

**Cuadro 8: Evolución del Servicio de la Deuda
(en porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios)**

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Argentina	8	10	12	22	31	50	70
Bolivia	10	14	18	24	36	59	51
Brasil	19	25	32	63	66	82	55
Chile	13	17	44	43	65	71	54
Colombia	7	8	14	16	22	30	38
Costa Rica	7	10	35	29	28	21	60
República Dominicana	9	14	24	25	23	30	26
Ecuador	5	10	45	34	47	78	30
El Salvador	3	5	7	7	9	14	20
Guatemala	2	4	7	8	9	11	16
Honduras	7	8	21	21	26	31	25
México	25	24	66	44	46	51	45
Nicaragua	7	9	15	22	38	44	21
Panamá	8	10	16	6	6	7	7
Paraguay	7	9	14	19	22	18	12
Perú	18	21	34	45	59	49	34
Venezuela	4	9	19	27	23	30	27

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	63	60	83	74	44	36	37
Bolivia	63	50	37	33	54	33	39
Brasil	45	39	46	42	46	36	22
Chile	60	48	41	36	26	27	26
Colombia	30	42	32	37	44	48	41
Costa Rica	32	41	35	22	24	18	24
República Dominicana	17	19	23	17	15	14	10
Ecuador	38	33	43	34	40	36	33
El Salvador	22	24	24	23	18	15	15
Guatemala	22	28	32	30	28	20	13
Honduras	23	25	29	34	34	13	35
México	45	44	44	33	37	33	21
Nicaragua	18	18	14	13	7	3	4
Panamá	9	7	8	8	1	0	6
Paraguay	16	20	21	22	21	9	16
Perú	30	28	21	13	9	9	11
Venezuela	25	25	45	38	44	25	23

Fuente: World Development Indicators 1999, World Bank y Estudios económico de América Latina y El Caribe (varios años), CEPAL, UN.

Cuadro 9: Evolución del PIB per cápita (PPP) (1980=100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	100	99	95	98	104	99	114	126	129	118	116
Brasil	100	99	99	94	101	113	130	144	149	152	136
Chile	100	109	98	93	104	116	130	147	164	179	184
Colombia	100	106	106	106	112	120	134	151	163	166	171
Costa Rica	100	105	97	95	103	105	115	129	137	142	145
República Dominicana	100	107	108	111	114	120	131	154	163	167	157
Ecuador	100	107	107	102	108	116	127	127	145	142	145
El Salvador	100	94	88	90	95	100	106	117	126	125	130
Guatemala	100	104	99	95	97	100	105	116	124	126	128
Honduras	100	105	101	98	104	111	117	130	141	142	143
México	100	113	111	105	111	118	120	131	137	140	147
Nicaragua	100	104	104	104	103	100	101	109	112	112	99
Panamá	100	114	116	108	114	124	137	141	127	128	137
Paraguay	100	112	106	100	105	112	118	131	141	144	146
Perú	100	111	109	94	100	106	122	141	135	128	105
Venezuela	100	103	99	94	92	99	110	120	132	120	128

Fuente: World Development Indicators 1999, World Bank

Cuadro 10: Precios al Consumo (tasa de variación anual)

	1971	1973	1975	1977	1980	1981	1982	1983
Argentina	35	61	183	176	101	104	165	344
Bolivia	4	31	8	8	47	32	124	276
Brasil	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	102	101	135
Chile	20	362	375	92	35	20	10	27
Colombia	9	21	23	33	27	27	25	20
Costa Rica	3	15	17	4	18	37	90	33
República Dominicana	4	15	15	13	17	8	8	6
Ecuador	8	13	15	13	13	16	16	48
El Salvador	0	6	19	12	17	15	12	13
Guatemala	0	14	13	12	11	11	0	5
Honduras	2	5	8	8	18	9	9	8
México	5	12	15	29	26	28	59	102
Nicaragua	n.a.	27	8	11	35	24	25	31
Panamá	2	7	6	5	14	7	4	2
Paraguay	5	13	7	9	22	14	7	13
Perú	7	9	24	38	59	75	64	111
Venezuela	3	4	10	8	22	16	10	6
LAC	13.5	36.3	57.6	40.4	56.2	57.2	85.8	130.8

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	627	672	90	131	343	3.080	2.314
Bolivia	1.281	11.750	276	15	16	15	17
Brasil	192	226	147	228	629	1.431	2.948
Chile	20	31	19	20	15	17	26
Colombia	16	24	19	23	28	26	29
Costa Rica	12	15	12	17	21	17	19
República Dominicana	20	45	8	14	44	41	50
Ecuador	31	28	23	30	58	76	49
El Salvador	12	22	32	25	20	18	24
Guatemala	3	19	37	12	11	11	41
Honduras	5	3	4	2	4	10	23
México	66	58	86	132	114	20	27
Nicaragua	35	219	681	912	10.205	4.770	7.485
Panamá	2	1	0	1	0	0	1
Paraguay	20	25	32	22	23	26	38
Perú	110	163	78	86	667	3.399	7.482
Venezuela	12	11	12	28	29	84	41
LAC	184.8	274.7	64.5	198.3	759.4	1157.6	1260.1

Fuente: World Development Indicators 1999, World Bank y Estudio Económico de América Latina 1987, CEPAL, United Nations.